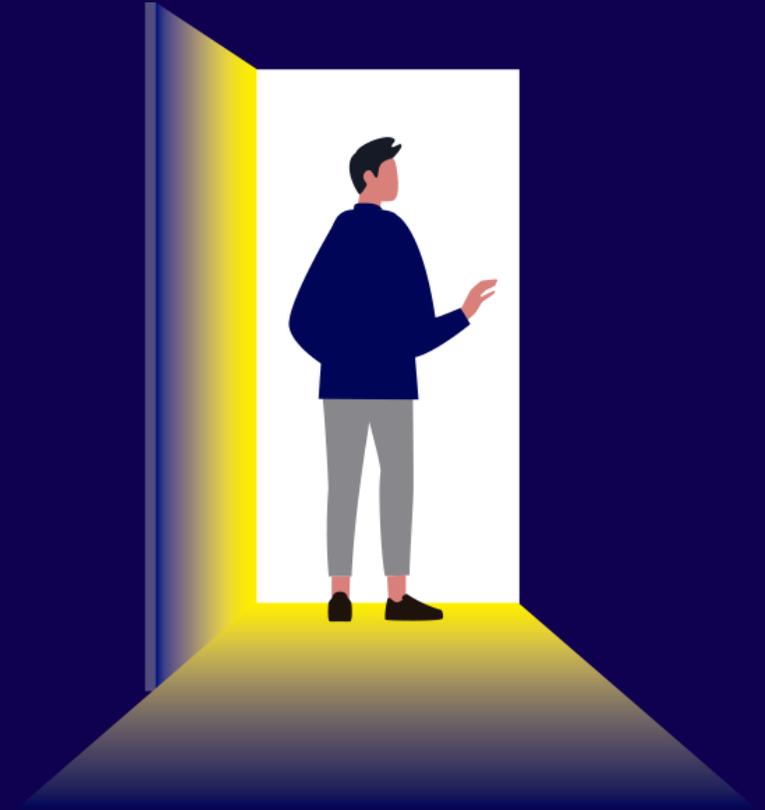


property technologies

2025年11月期

第2四半期決算説明資料



2025年7月 株式会社property technologies（証券コード：5527）

01 2025年11月期 第2四半期ハイライト

02 主要施策の取組み状況

03 直近のトピックス

04 事業概要

売上高

24,202百万円
(YoY +27.4%)

EBITDA (広告宣伝費除く)

1,412百万円
(YoY +100.1%)^{※1}

1Q-2Q 仕入決済金額^{※2}

14,814百万円
(YoY +55.9%)

1Q-2Q 販売決済金額^{※2}

17,937百万円
(YoY +17.5%)

2Q 仕入決済金額^{※2}

9,425百万円
(YoY +93.4%)

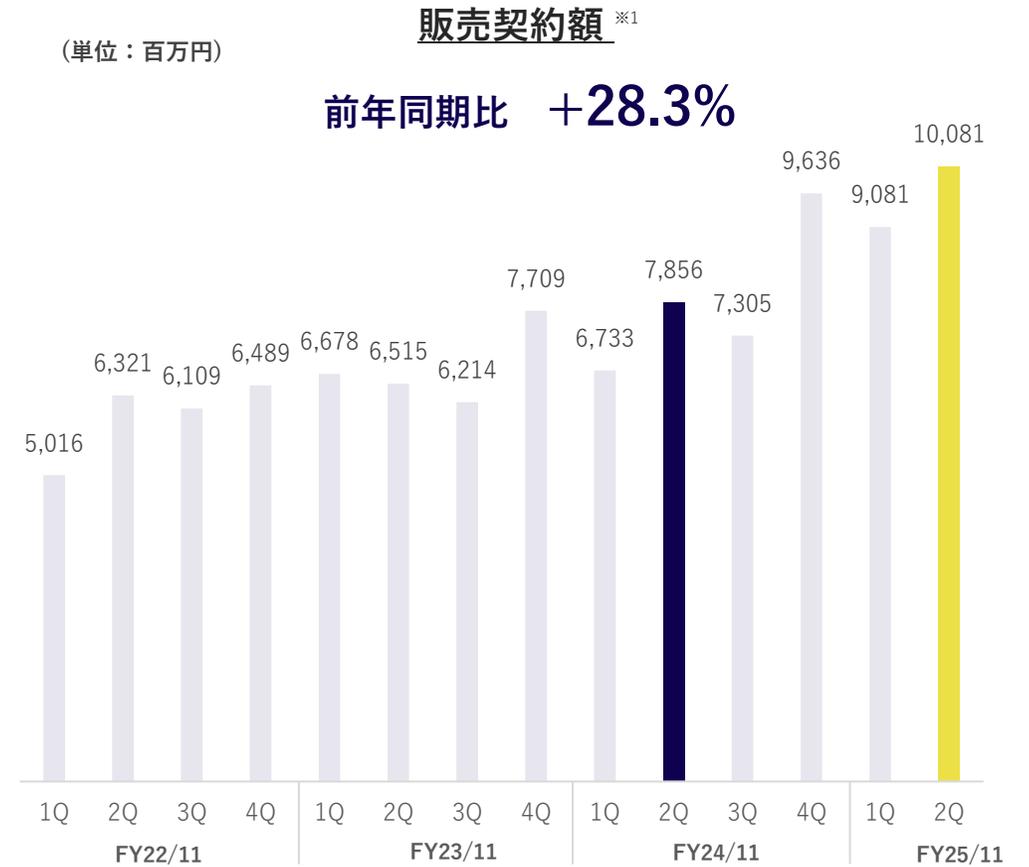
2Q 販売決済金額^{※2}

10,468百万円
(YoY +13.6%)

※1 2024年11月期末よりOC販売用物件にかかる減価償却費処理方法変更(表示科目の変更)。同処理方法による2024年11月期2QのEBITDA706百万円に対してYoY+100.1%

※2 仕入・販売決済金額については中古住宅決済金額

2025年11月期第2四半期 主要KPIの推移



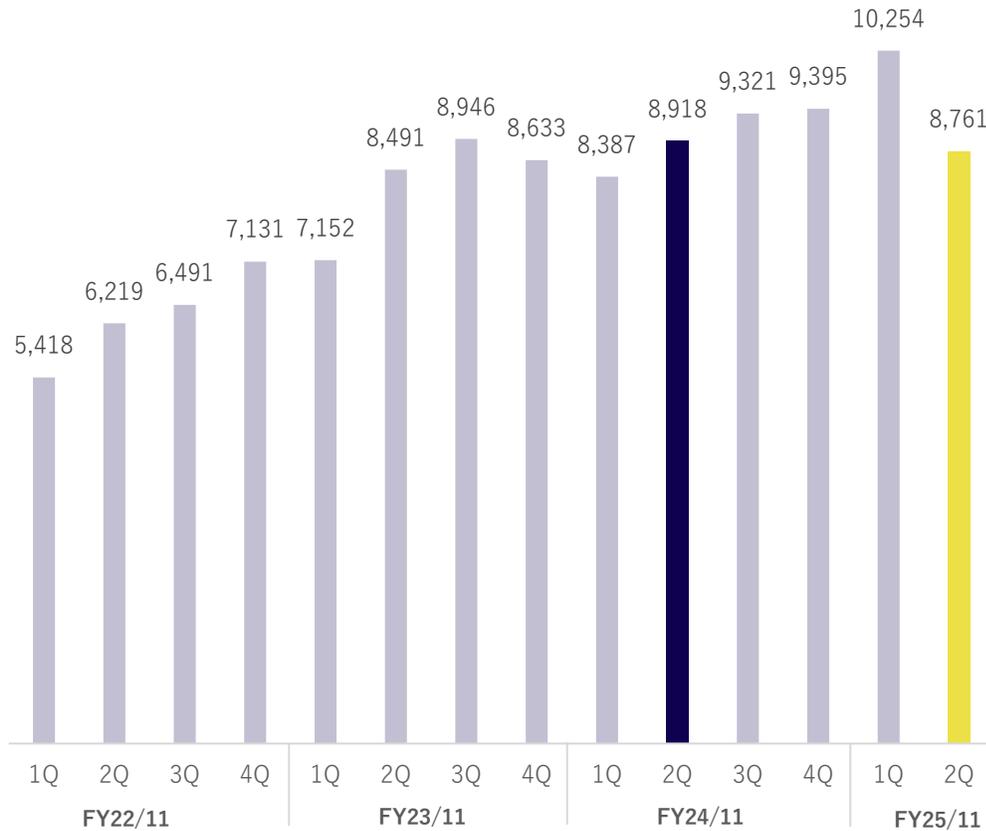
※1 仕入契約額・販売契約額については当社グループが中古住宅仕入契約・販売契約を締結した金額

※2 仕入契約額については税込金額

2025年11月期第2四半期 主要KPIの推移

査定数

前年同期比 ▲1.8%



(単位：百万円)

期末在庫額（実需）

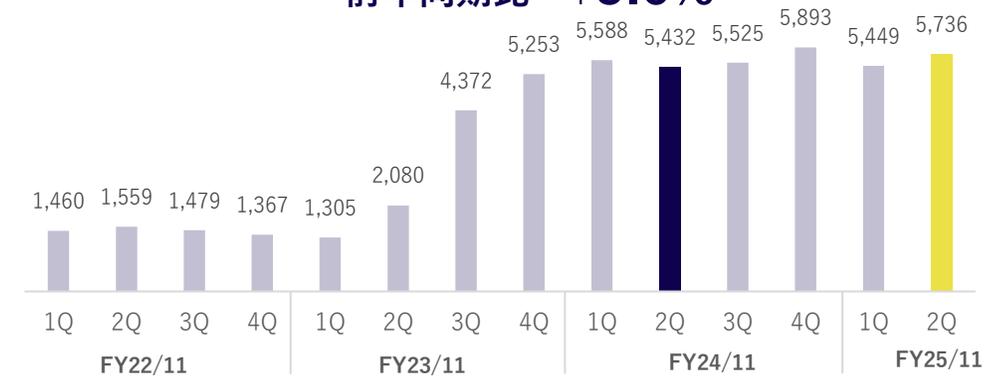
前年同期比 +23.8%



(単位：百万円)

期末在庫額（オーナーチェンジ）*

前年同期比 +5.6%



※ オーナーチェンジ（OC）の詳細はP51をご参照ください
「開発案件」に位置付ける一棟収益物件等はOC在庫額から控除しております。

決算関連 (決済ベース)	前年同期比 (2Q累計)	<ul style="list-style-type: none"> 売上高：51.9億円の増加（内訳：マンション+26.6億円、開発+28.7億円、戸建▲4.2億円） 粗利益：8.3億円の増加（内訳：マンション+4.3億円、開発+5.7億円、戸建▲0.9億円） (粗利率+0.2%) <p>→ 売上は、マンション販売好調に加えて開発案件の売上貢献あり</p> <p>→ 粗利は、開発物件の貢献のみならず、マンション販売の粗利増加。高粗利のプレミアムマンションと厳選仕入によるスタンダードマンションの粗利率向上が好影響</p>
	予算比 (2Q累計)	<ul style="list-style-type: none"> 売上高：9.0億円の超過（マンション[▲未達]、開発[+超過]、戸建[▲未達]） 営業利益：5.2億円の超過（マンション[▲未達]、開発[+超過]、戸建[+超過]） <p>→ 売上は、マンションの長期在庫販売が想定を下回るも、開発売上28.7億円により予算超過</p> <p>→ 利益は、マンション販売の粗利率向上により売上未達影響限定的。開発案件（粗利5.7億円）が貢献</p>
KPI	契約ベース (3か月間)	<ul style="list-style-type: none"> 仕入契約：前年比11.1億円の増加（+18.4%） → 厳選仕入浸透による仕入単価の上昇 販売契約：前年比22.2億円の増加（+28.3%） → マンション販売好調による増加
	実績値 (3か月間)	<ul style="list-style-type: none"> 査定数：前年比1.8%の減少 → 厳選仕入により査定対象縮小。HOMENET Proの活用促進により仕入に繋がる査定数確保へ 在庫額：1Q末比15.8億円の増加 → プレミアムマンションの仕入を強化すると同時に、スタンダードマンションの厳選仕入により在庫コントロール実施（実需）
テック関連	全般	<ul style="list-style-type: none"> 『KAITRY finance』新機能「類似物件サーチ」提供開始する等、機能強化。7月よりみずほ信用保証株式会社による本格導入開始

※ 2024年11月期第3四半期以降取り組みはじめた都心高級マンションを「プレミアムマンション」、既存の買取再販物件を「スタンダードマンション」と呼称

連結損益計算書(前年比較)

マンション販売が好調で、開発案件の売上計上もあり、前年比増収
粗利率も向上。販管費負担の少ないプレミアムマンション、開発案件の貢献もあり大きく増益

(単位：百万円)	2024年11月期 2Q実績	2025年11月期 2Q実績	増減
連結売上高	19,004	24,202	+5,198
ホームネット	15,695	21,308	+5,613
戸建2社	3,292	2,871	▲421
粗利益	2,932	3,771	+839
粗利率	15.4%	15.6%	+0.2%
営業利益	280	1,077	+797
営業利益率	1.5%	4.5%	+3.0%
経常利益	142	897	+755
当期純利益	20	545	+525

売上高

- 詳細はP7、P8の通り。
- スタンダードマンション販売数が増加し、プレミアムマンション、開発案件も加わり増収。戸建は建売販売計画が遅れ減収。

粗利益・営業利益

- 粗利率+0.2%は、スタンダードマンションの利益率が向上。プレミアムマンションと開発案件も高粗利で貢献。
- プレミアムマンションと開発案件は相対的に販管費負担少なく、営業利益率向上に寄与。

経常利益・中間純利益

- 特記すべきことなし。営業段階まで増益に伴う実績

ホームネット 売上・粗利の内訳（前年比較）

マンションはスタンダード、プレミアムともに前年比増収増益。収益性の高い開発案件の販売と合わせて業績牽引

(単位：百万円)	2024年11月期 2Q実績		2025年11月期 2Q実績		差異
	金額	利益率	金額	利益率	金額
売上高	15,695	-	21,308	-	+5,613
スタンダード分野	15,271	-	17,644	-	+2,373
プレミアム分野	-	-	293	-	+293
開発	-	-	2,875	-	+2,875
その他	424	-	496	-	+72
粗利益	2,239	14.3%	3,175	<u>14.9%</u>	+936
スタンダード分野	2,142	14.0%	2,523	<u>14.3%</u>	+381
プレミアム分野	-	-	57	<u>19.5%</u>	+57
開発	-	-	573	<u>19.9%</u>	+573
その他	97	22.9%	22	4.4%	▲75

スタンダード

- 上期引渡34件増加、単価2.3M上昇により、売上高は2,373M増加。
- 厳選仕入効果で粗利率が上昇しており、粗利率の低い長期保有在庫の販売強化を織り込んだ上で+0.3%となり、粗利額は381M増加。

プレミアム

- 上期引渡で売上293M、粗利57M。本格的な販売は3Q以降となる予定。

開発

- 2Qも引き続き開発案件の引渡があり、上期で売上2,875M、粗利573Mを計上。

戸建2社 売上・粗利の内訳（前年比較）

戸建は減収。注文住宅は前年同水準も分譲建売の販売に遅れ

(単位：百万円)	2024年11月期 2Q実績		2025年11月期 2Q実績		差異
	金額	利益率	金額	利益率	金額
売上高	3,292	-	2,871	-	▲421
新築戸建	2,966	-	2,603	-	▲363
その他	296	-	268	-	▲28
粗利益	670	20.4%	572	19.9%	▲98
新築戸建	542	17.4%	471	<u>18.1%</u>	▲71
その他	128	39.4%	101	37.7%	▲27

新築戸建

- ▶ 上期引渡10棟減少により、売上421M減。
- ▶ 注文住宅は前年同水準の引渡実績も、分譲建売の販売が遅れており、3Q以降の販売へ。
- ▶ 粗利も売上高に連動して前年比マイナス。新築戸建の粗利率は堅調に推移。

連結損益計算書(予実比較)

売上高はマンションと戸建の予算比未達あるも、予算外の開発案件の寄与により超過利益は粗利率の上昇、販管費の抑制効果もあり大きく予算超過

(単位：百万円)	2025年11月期 2Q予算	2025年11月期 2Q実績	差異 (予算比)	2025年11月期 通期業績予想
売上高	23,300	24,202	+902 (+103.9%)	46,000
営業利益	550	1,077	+527 (+195.8%)	1,640
親会社株主に帰属 する当期純利益	180	545	+365 (+302.8%)	730

業績予想

- 営業利益、当期純利益とも2Q時点で予算比大きく超過しているものの、下期偏重の予算配分であるため、業績予想は据え置き

売上

- 予算計上していない開発案件の売上により予算比超過。
- マンション販売は前年比増加も、長期保有在庫の販売強化を計画していたところ、3Qまでずれ込んだことから予算比はマイナス。
- 戸建は分譲建売の遅れにより予算比マイナス。

利益

- 開発案件の利益貢献により、グループ全体で予算超過。
- マンションは売上未達も粗利率向上により利益未達は限定的。
- 戸建は売上未達も粗利はほぼ予算通り確保。販管費抑制により営業利益は予算比超過。
- なお、長期保有在庫の販売について、下期の一段の積極的販売に備えて、上期決算に評価損を織り込み済み

貸借対照表(1Q末比較)

主要な増減項目は、棚卸資産+8億円、現預金+10億円、有利子負債+1億円

(単位：百万円)	2025年11月期1Q	2025年11月期2Q	増減
流動資産	36,720	37,985	+1,265
うち現金及び預金	3,711	4,693	+982
うち棚卸資産	31,491	32,338	+847
うちOC販売用不動産	5,449	5,736	+287
固定資産	2,871	2,890	+19
資産の部	39,591	40,875	+1,284
流動負債	27,309	28,776	+1,467
固定負債	4,798	4,260	▲537
負債の部	32,108	33,037	+929
純資産の部	7,483	7,838	+355
有利子負債	29,061	29,194	+132
純有利子負債	25,350	24,501	▲848

(参考情報)業績推移

(単位：百万円)	2023年11月期 通期	2024年11月期 通期	2024年11月期 2Q (3か月)	2024年11月期 3Q (3か月)	2024年11月期 4Q (3か月)	2025年11月期 1Q (3か月)	2025年11月期 2Q (3か月)
連結売上高	36,965	41,612	11,369	8,831	13,777	10,343	13,859
ホームネット	27,422	33,263	9,457	7,220	10,348	9,282	12,025
うち開発	1,458	554	0	0	0	1,579	1,295
戸建2社	9,522	8,301	1,904	1,603	3,405	1,049	1,822
粗利益	6,387	6,640	1,683	1,403	2,304	1,721	2,050
ホームネット	4,336	4,836	1,291	1,058	1,538	1,497	1,678
うち開発	331	99	0	0	0	282	290
戸建2社	2,008	1,755	378	337	748	212	359
連結営業利益	1,324	1,362	329	152	929	418	658
ホームネット	944	1,058	316	177	542	535	635
戸建2社	510	426	34	14	416	▲103	32

※ホームネットは単体の数値、戸建2社は単体数値の単純合算

(参考情報) 通期業績予想 (四半期別予算)

(単位：百万円)	2025年11月期 予算				
	1Q予算	2Q予算	3Q予算	4Q予算	通期
売上高	9,110	14,190	9,380	13,320	46,000
前年増減	+1,476	+2,821	+549	▲457	+4,387
通期比	19.8%	30.8%	20.4%	29.0%	100%
営業利益	▲20	570	247	843	1,640
前年増減	+28	+241	+95	▲86	+278
通期比	-1.2%	34.8 %	15.1%	51.4%	100%
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲100	280	40	510	730
前年増減	+12	+147	+12	▲76	+95
通期比	-13.7%	38.4%	5.5%	69.9%	100%

当上期の中古マンション成約件数は増加し在庫件数は減少と環境良好 新築戸建ては厳しい市場環境継続

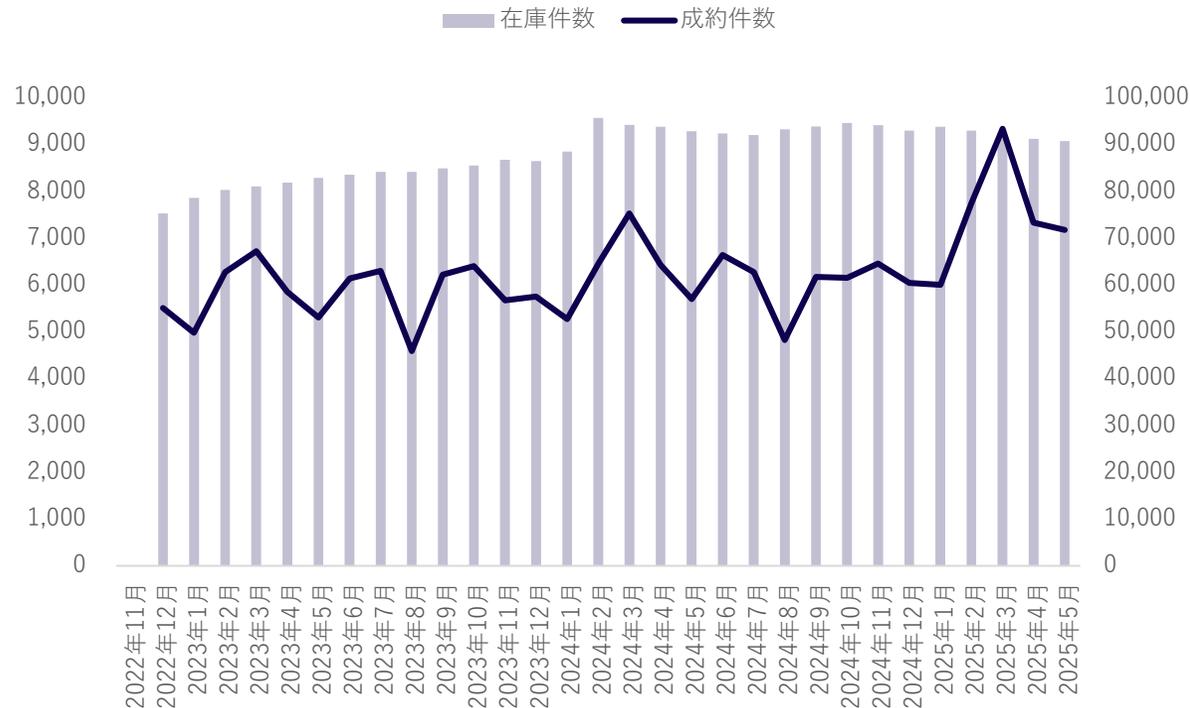
中古マンションの成約件数と在庫戸数(全国)

累計成約件数^{※1} +17.5%

※1 直近6か月間(2024/12-2025/5)の前年比較

在庫件数期初対比^{※2} ▲2.4%

※2 2024/12に対する増減率



出所:東日本不動産流通機構(レインズ)が公表するデータより当社作成

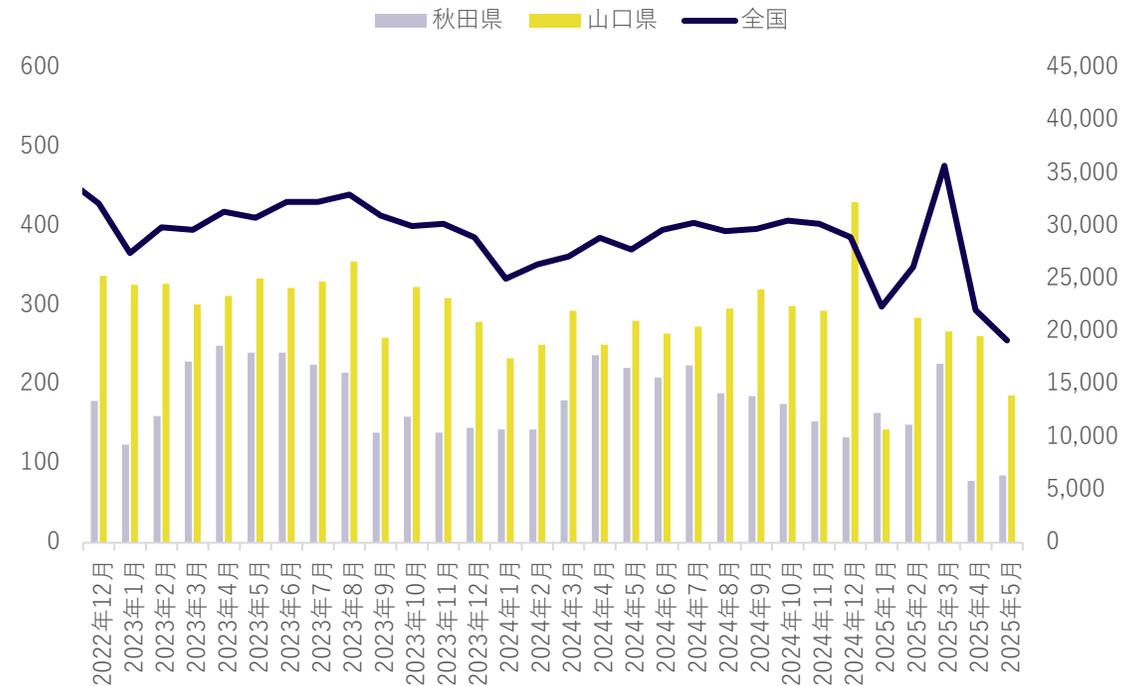
新設住宅着工件数(戸建)

全国累計着工件数^{※3} ▲5.9%

※3 直近6か月間(2024/12-2025/5)の前年比較

秋田県^{※3} ▲21.9%

山口県^{※3} ▲0.9%



出所:国土交通省「住宅着工統計調査」より当社作成

01 2025年11月期 第2四半期ハイライト

02 主要施策の取組み状況

03 直近のトピックス

04 事業概要

VISION 2026の方向性: 仕組みを磨き込み理想実現の基盤を築く

■ ビジネスの質的向上に徹底的にこだわった成長を目指す

■ 新たな顧客サービスを展開する素地を獲得する

戦略1: 仕入の質的向上

- KPI①: 査定数(仕入情報)
70,000件(2024期 36,021件)
- KPI②: KAITRY(カイトリー)直仕入割合
10% (2023期 2.1%)

戦略2: 販売の質的向上

- KPI①: 在庫保有期間
200日(2023期比短縮1か月)
- KPI②: 直販ルートの確立
中古マンション売上高の7%*

戦略3: コアコンピタンス強化

- 情報網羅性/見える化向上
- 査定精度向上
- 新規事業/プロダクト開発体制見直し/強化

数値目標	2023/11実績	2026/11目標	変化
売上高	369億円	600億円	1.6倍
営業利益	13億円	28億円	2.1倍
当期純利益	6億円	14億円	2.1倍
純資産比率	18.7%	20.0%	+1.3pt
ROE	9.3%	14.6%	+5.3pt

25期の主要施策について

施策①厳選仕入

P17~P18にて概要・進捗説明

売上・利益の増加につながる仕入の質的向上

施策②販売日数、工期の短縮

P19にて進捗説明

売上・利益の確保と在庫洗い替えの両立により実現する販売の質的向上

施策③プレミアムマンションの取扱

P20~23にて概要説明

新たな成長の柱。効率的な売上利益獲得によりVISION2026達成へ

施策④OC物件の販売

P24にて進捗説明

特色あるストックビジネス確立 ～「ファミリータイプのリノベ賃貸区分マンション」投資

流通在庫
少ない

従前の仕入

■ 仕入クロージング力

→ 地域・階層など幅広く対応

各支店、ボリュームを重視した仕入条件

- ・ 郊外物件も仕入対象
- ・ 階数制限なく価格次第で仕入
- ・ 旧耐震は立地次第で可
- ・ 平均販売価格24M程度

KPI①: 査定数 70,000件



幅広い候補物件情報からより良い物件を多数仕入れていく

流通在庫
多い

厳選仕入

■ 物件の目利き力

→ データベースをもとに早期売却を見込める物件を対象

各支店、地域特性に合わせた仕入条件

- ・ 販売実績に鑑み駅徒歩時間に制約
- ・ 売れ行きの良い階層のみ仕入
- ・ 旧耐震仕入不可
- ・ 低単価不可（結果平均販売価格30M超え）

KPI①: 査定数 70,000件

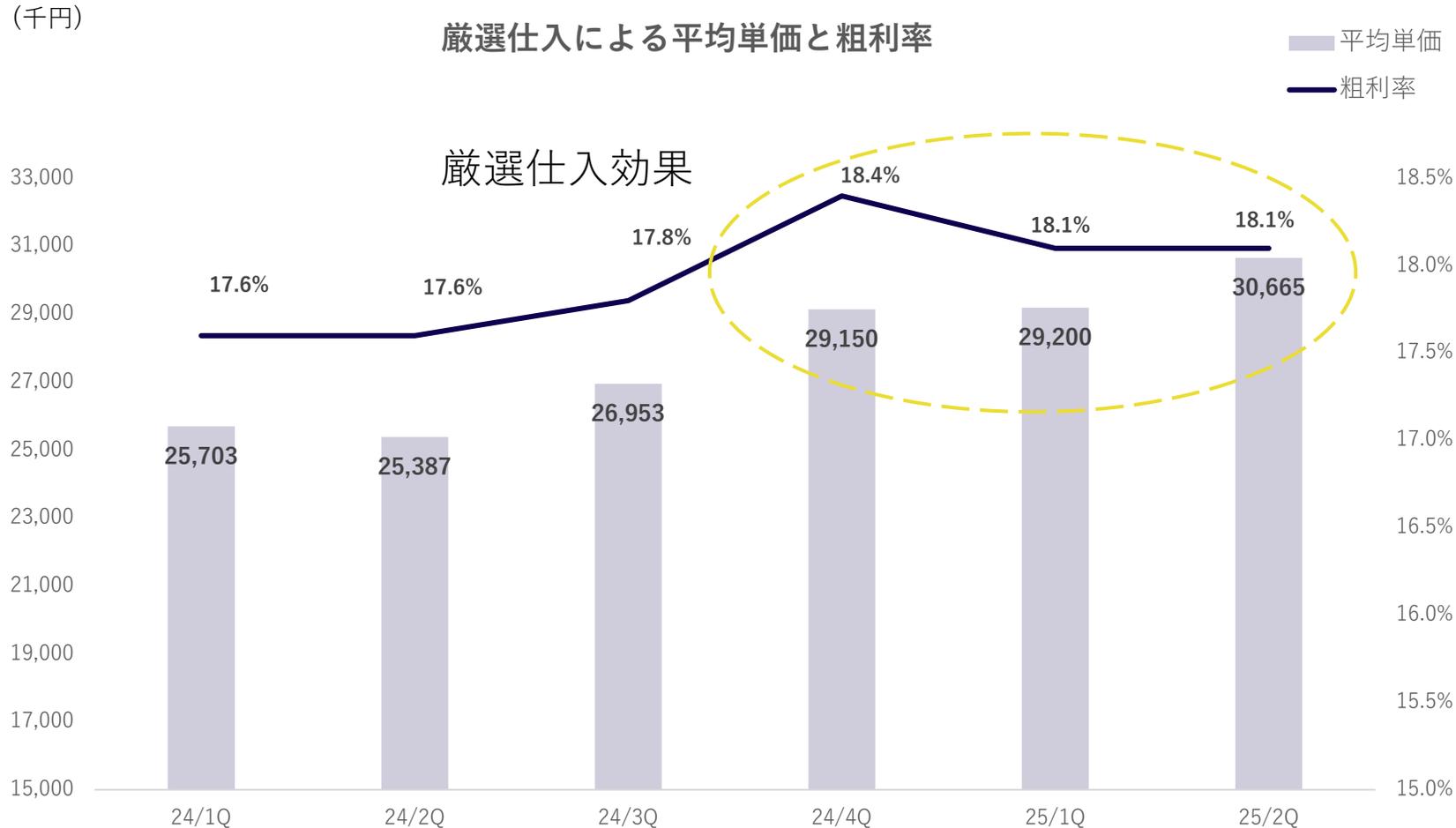


厳選仕入に合う査定情報の収集 + HOMENET Proの利用増で仕入情報を拡充

マーケットの変化

施策①: 厳選仕入

厳選仕入により通常物件の粗利率が上昇傾向。下半期も長期物件及び早期販売物件の両立販売を図り、在庫の質を上げる



通常物件 (長期販売物件を除いたもの)

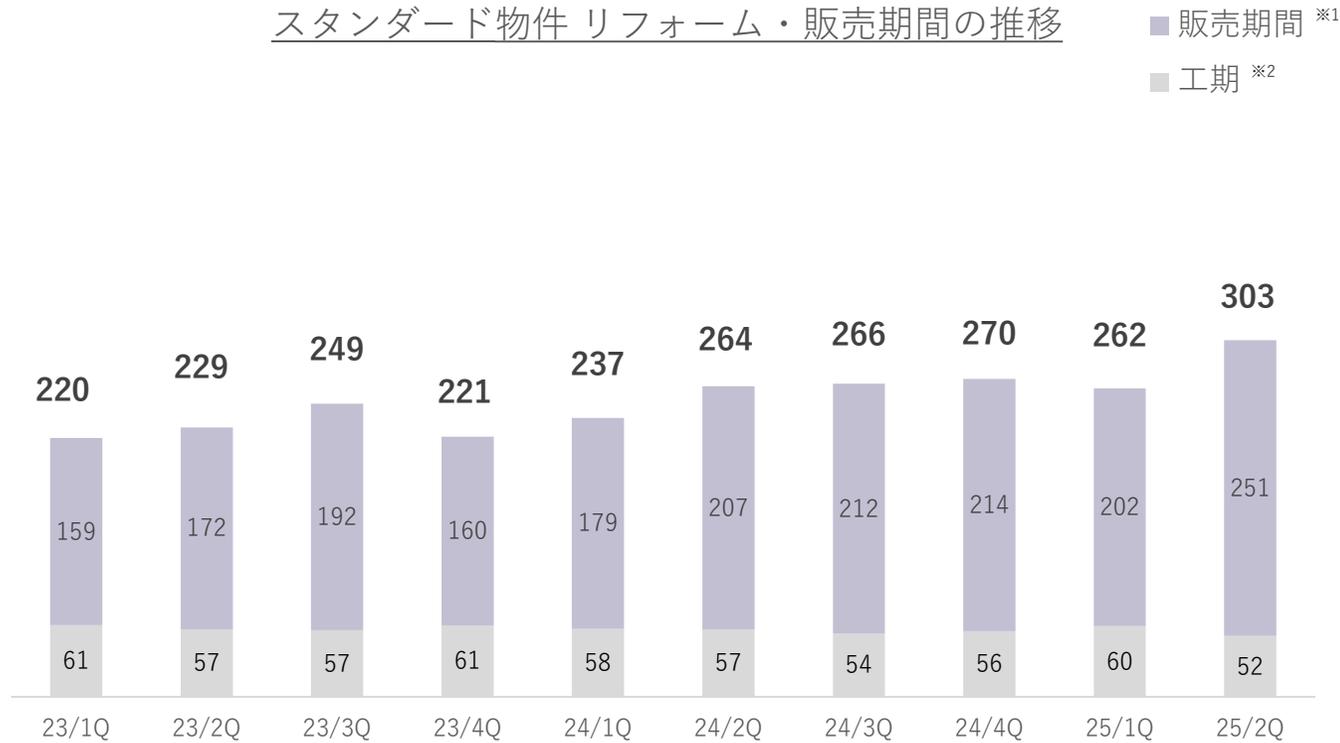
- 厳選仕入効果により、平均単価が上昇。前年同期と比較して+5.2M(+20.8%)上昇。
- 3Q以降も厳選仕入効果により、単価、粗利率ともに上昇見込。
- 長期在庫の販売に注力し、在庫の入れ替えを完了させることで、来期以降、左記の単価・粗利率水準の物件販売に置き換わっていく見立て。

※マンション買取再販の平均単価を表しており、プレミアムマンション・開発案件の売上は含まず

施策②:販売期間の状況

24/11期から実施している厳選仕入は販売の質的向上にも寄与。25/11期も継続実施
更に施工期間の短縮に向けて、全社挙げて取り組み中

スタンダード物件 リフォーム・販売期間の推移



当社におけるリフォーム・販売期間は
仕入決済日から販売決済日までの日数

- 厳選仕入により短期間で成約する物件も出てきているが、2Qは1Qに引き続き長期在庫の販売を強化しており、平均販売期間に大きな変化なし。
- 下半期も引き続き長期在庫の販売を進めるため販売期間の短縮は見込まず。
- 施工期間短縮を実現している支店ノウハウの横展開等で改めて全社を挙げて施工期間短縮化に取り組み中。

※1 販売期間は四半期ごとに引渡した物件の平均販売日数
※2 工期は四半期ごとに完工日を迎えた物件の平均日数

中計3か年策定当初

新規出店による、エリア拡大に伴う売上・利益の増加

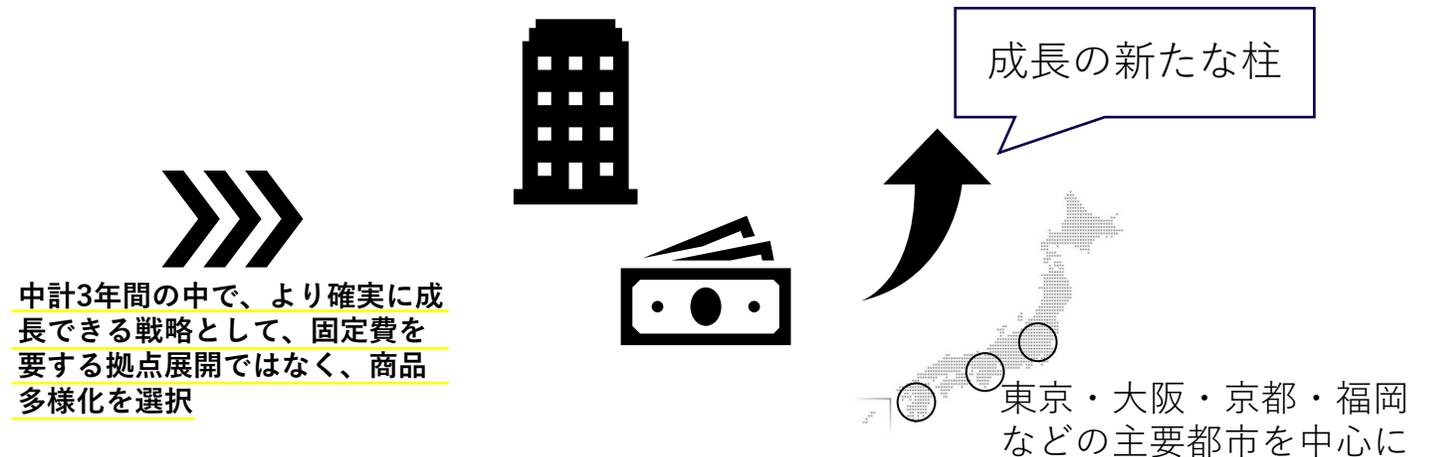


- 拠点の展開+KAITRYによる情報量拡大で、質の良い仕入を増強

新規拠点・人員増強で新たな売上獲得

現在(中計2年目2Q)

プレミアムマンション取扱による、売上・利益の増加



- 取扱商品多様化、平均単価の上昇により、固定費増を抑えつつ大幅な売上・利益増を実現

既存拠点・既存人員で新たな売上獲得

利益率の改善で安定的なPLへ

※新規拠点は、マーケット状況を見ながら今後も展開

◆ 公開物件

東京タワー×レインボブリッジ×富士山が
望める希少住戸



東京都港区芝 所在階：37階

東山の四季折々を背景にした
清水寺の眺望が楽しめる希少住戸



京都市下京区河原町 所在階：13階

施策③:プレミアムマンションの概要

◆ 公開物件

東京湾とレインボーブリッジを
眼下に望む希少住戸



東京都江東区豊洲 所在階：47階

東京タワーとスカイツリーの
双方が望める希少住戸



東京都港区白金 所在階：33階

販売経路



施策④:OC物件の状況

販売イベントにより顧客に直接アプローチを実施。物件のユニークさが徐々に浸透し、25期1Qから販売数が増加



◆ファミリー向け物件投資セミナーを開催
不動産エコノミストの吉崎誠二氏が登壇

販売実績が徐々に上昇

2024年11月期

年間
販売件数
17件

2025年11月期

第2四半期
累計販売契約数

30件

※月5件ペースの販売が
定着しつつある

- 一定の販売数定着により、適宜物件を入れ替えつつ、今後安定的な賃料収入を得るビジネスとしていく

「ファミリータイプのリノベ賃貸区分マンション」投資 ～期待される3つの効果～

1

「リノベ済」「ファミリー向け」物件は…

- ・ 修繕等の出費がない
- ・ 空室リスクが低い



★安定したインカムゲインが見込める

2

「ファミリー向け」物件は…

- ① 賃貸物件として売買できる
- ② 賃借人退去時には実需購入者へ売却も可能



★エグジットの選択肢が広い

3

購入価格に占めるリノベ価値分を
短期間での減価償却費とすることができる



★中古建物として短期間での
減価償却費計上が可能

01 2025年11月期 第2四半期ハイライト

02 主要施策の取組み状況

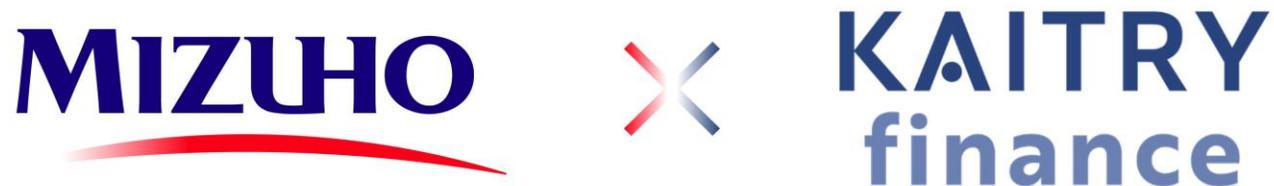
03 直近のトピックス

04 事業概要

- 『KAITRY finance』をみずほ信用保証株式会社が本格導入
- 『KAITRY finance』の新機能「類似物件サーチ」を提供開始
- ホームネットが不動産仲介会社向け物件情報サイト「ホームネット物件検索」を全面リニューアル
- サンコーホームが秋田県住宅着工数17年連続No.1を獲得
- 『KAITRY（カイトリー）』の新作テレビCM放送
- サンコーホームが北都銀行の「ほくと寄付型私募債」を発行、秋田ノーザンハピネッツ運営のこども食堂「みんなのテーブル」へ除雪機を寄贈

『KAITRY finance』をみずほ信用保証株式会社が本格導入

約半年間の実証実験を踏まえ、みずほ信用保証が『KAITRY finance』を本格導入



2024年9月の導入以来、みずほ信用保証株式会社には『KAITRY finance』の業務利用に関する実証実験を行っていただき、当社はそのフィードバックを受けて機能改善や新機能の開発などを進めてまいりました。今般、その実証実験の結果を踏まえて、2025年7月から本格的に導入していただけることになりました。

■みずほ信用保証株式会社 コメント

住宅ローンは、最長35年の期間が長い商品であり、当社が担う保証業務においても当初のお申込みの段階から最終返済までのさまざまな場面で、不動産を評価（価格査定）するタイミングがあります。今般、『KAITRY finance』を導入し、一部の業務に活用することで、評価の精度を落とすことなく、業務効率化につながると判断しました。

■当社研究・開発組織『PropTech-Lab』 所長 清水 千弘(一橋大学 教授) コメント

当社は、空き家問題などの社会課題から企業の業務効率化・高度化まで幅広くソリューションを提供することを目指しています。特に、金融機関においては、まだまだ業務改善が図れる領域があると考えており、今般、みずほ信用保証様に導入いただく『KAITRY finance』もその一つです。当社が持つテクノロジーを活用することで、金融機関のニーズにカスタマイズして、精度向上・業務効率化を図りつつ、低コストでのサービス提供が可能と考えております。今後も、みずほ信用保証様をはじめ、みずほフィナンシャルグループの業務改善に貢献してまいります。

■『KAITRY finance』導入金融機関

株式会社みずほ銀行/みずほ信託銀行株式会社/株式会社北海道銀行/株式会社山陰合同銀行/株式会社西京銀行/株式会社広島銀行/城北信用金庫/
みずほ信用保証株式会社（導入順）

『KAITRY finance』の新機能「類似物件サーチ」を提供開始

金融機関からの要望により、『KAITRY finance』に新機能「類似物件サーチ」機能を追加



『KAITRY finance』を導入いただいている金融機関からの「融資審査や資産査定において、価格の根拠となる類似物件の事例を時間をかけずに収集したい」というご要望を受け、類似物件調査にあたっては担当者個人の主観ではなく客観的な視点が求められることから、システムを利用した事例収集が有効と判断し、「類似物件サーチ」を開発いたしました。

本機能は、対象物件の情報を入力するだけで半径 2 km 以内の類似物件を自動で抽出し、一覧表示をすることができるほか、価格帯・面積・築年数などのソート機能も実装しております。

本機能の追加により、従来の類似物件の調査作業からの飛躍的な効率化が期待されます。

ホームネットが不動産仲介会社向け物件情報サイト 「ホームネット物件検索」を全面リニューアル

ホームネットHP内の不動産仲介会社向け「ホームネット物件検索」サイトを全面リニューアル



株式会社ホームネットはお取引先仲介会社の利便性向上のため、ホームページ内の仲介会社向けサイト「ホームネット物件検索」を全面リニューアルいたしました。

■リニューアルのポイント

- ① フリーワード検索のほか、物件種別や専有面積・間取りなどの絞込検索を追加するとともに、検索結果一覧に表示される物件の販売図面をまとめてダウンロードすることができる機能を追加。
- ② 選択したエリアの取扱物件や物件ステータスの一覧表示、また、ホームネットの支店を指定した物件一覧表示機能を追加。この一覧の絞込検索や検索結果一覧表の印刷・PDF出力も可能に。
- ③ 内見予約サイトとの連携により、物件ステータスの確認をはじめ、広告申請、内見・下見申し込み、資料ダウンロード（販売図面等）といった各種手続きや担当者への問い合わせがスムーズに。
- ④ 各物件の更新状況に応じて「新着」、「価格変更」、「リフォーム完了」といった情報カテゴリを自動表示。更新情報から物件詳細ページへの遷移、カテゴリや都道府県での絞込検索も可能に。

サンコーホームが秋田県住宅着工数17年連続No.1 を獲得

サンコーホームが2024年度秋田県住宅着工総合ランキングで1位を獲得



株式会社サンコーホームが、株式会社リビング通信社宮城発行の秋田住宅月報において、2024年度秋田県住宅着工総合ランキング・注文住宅着工ランキングでいずれも1位を獲得しました。注文住宅着工ランキングでは2008年より17年連続のNo.1獲得となります。

サンコーホームは1935年に神社やお寺などを手掛ける宮大工として秋田県横手市に創業し、今年で90周年を迎えます。北国での暖かい住まい、家をただ住む場所とは考えないデザイン性、そして創業以来変わることのない家づくりへの想いを胸に、サンコーホームをお選びくださった皆様に感謝しながら、地域に応援される会社として、これからも喜ばれる家づくりを進めてまいります。

『KAITRY（カイトリー）』の新作テレビCM放送

『KAITRY（カイトリー）』 新作テレビCM「マンション売るなら KAITRY 篇」を放送



2025年5月から6月にかけて『KAITRY（カイトリー）』の新作テレビCM「マンション売るなら KAITRY 篇」を関東エリアにて放送いたしました。

【テレビCM概要】

タイトル：「マンション売るなら KAITRY 篇」 15秒

視聴用 URL：<https://www.youtube.com/watch?v=OlzUK0doEKc&feature=youtu.be&themeRefresh=1>

放送期間：2025年5月26日（月）～6月13日（金）

放送エリア：関東エリア

サンコーホームが北都銀行の「ほくと寄付型私募債」を発行、 秋田ノーザンハピネッツ運営のこども食堂「みんなのテーブル」へ除雪機を寄贈

秋田ノーザンハピネッツ運営のこども食堂「みんなのテーブル」へ北都銀行を通じて除雪機を寄贈



株式会社サンコーホームは、株式会社北都銀行を引受先とする「ほくと寄付型私募債」を発行し、発行手数料の一部を用いて秋田ノーザンハピネッツ株式会社が運営するこども食堂「みんなのテーブル」へ除雪機を寄贈いたしました。

秋田ノーザンハピネッツは、プロバスケットボールチームの運営による地域活性化だけでなく、秋田県の「少子化対策」や「サポートを必要とするご家庭についての支援」を地域課題と捉え、こども食堂の活動を行っています。

サンコーホームは、理念の一つに地域社会への貢献を掲げており、北都銀行の「ほくと寄付型私募債」の趣旨に賛同し、この度の寄贈先を選定いたしました。

2025年3月27日(木)には寄贈式が行われ、秋田ノーザンハピネッツ 代表取締役社長 水野 勇氣 氏より

「これまで人力で行っていた除雪を寄贈いただいた除雪機で行い、除雪にかかっていたパワーをさらに子どもたちに返していきたい。」とお話をいただきました。

サンコーホームは、今後も秋田県の子どもたちの健やかな成長と、秋田県の活性化に貢献してまいります。

01 2025年11月期 第2四半期ハイライト

02 主要施策の取組み状況

03 直近のトピックス

04 事業概要

会社名	株式会社 property technologies
本社	東京都渋谷区本町3-12-1 住友不動産西新宿ビル6号館12階
代表者	代表取締役社長：濱中 雄大
設立	2020年11月
資本金	3億円（2025年5月末時点）
従業員	355人（連結・2025年5月末時点）
事業内容	中古不動産・新築不動産の取引（売買・請負建築・仲介）※ グループ各社に対するテクノロジーソリューション等の提供、経営管理
主な グループ会社	<p>株式会社ホームネット 中古マンション再生事業</p> <p>株式会社カイトリー iBuyerプラットフォームKAITRY（カイトリー）の運営</p> <p>株式会社ファーストホーム 注文住宅請負・設計・施工</p> <p>株式会社サンコーホーム 注文住宅請負・設計・施工</p>

マンション

戸建



濱中 雄大 / 代表取締役社長 (CEO)

1988年大手不動産会社に入社。卓越した手腕で、本部長として全国拠点の新規展開を牽引。
2000年12月に独立し、株式会社ホームネットを設立。開発、売買、賃貸と不動産取引全般に亘る知識と豊富な経験を有する。



清水 千弘 / 技術顧問・PropTech-Lab所長

一橋大学ソーシャル・データサイエンス研究科教授、同大学ソーシャル・データサイエンス学部教授、麗澤大学学長補佐（AIビジネス研究センター長・都市不動産科学研究センター長）。麗澤大学経済学部准教授・教授、プリティッシュコロンビア大学経済学部、シンガポール国立大学不動産研究センター、香港大学建設不動産学部客員教授、日本大学スポーツ科学部教授、東京大学空間情報科学研究センター特任教授等を経て現在に至る。2022年1月より当社グループ参画。



高橋 理人 / 取締役(社外)

同志社大学経済学部卒業。ハーバードビジネススクールAMPプログラム修了。
株式会社リクルートで電子メディア事業部長、不動産カンパニー分譲ディビジョン長、自動車カンパニー長を歴任し、黎明期のインターネットの事業化や不動産事業のネット化を推進後、楽天株式会社入社。執行役員マーケティング部部長兼事業戦略部部長、楽天市場事業副事業長を経て、常務執行役員に就任し、同社基幹事業である楽天市場事業を管掌。2023年5月より当社取締役就任。現在、Unipos株式会社、アディッシュ株式会社及び株式会社ウィルグループの社外取締役を兼務。



志賀 秀啓 / 取締役(社外)

ヒューリック株式会社前代表取締役副社長。同社の代表取締役を18期務め、2024年3月より同社顧問に就任。2024年7月より当社取締役就任。



江川 敏郎 / 取締役(社外)

株式会社みずほフィナンシャルグループ常務執行役員、みずほ信託銀行株式会社常務執行役員を歴任。株式会社みずほ銀行常務執行役員を経て、同行取締役（監査等委員）（監査等委員長）に就任。2025年2月より当社グループ参画。現在、株式会社大城組の専務取締役を兼務。



岩尾 英志 / 専務取締役 (COO)

株式会社富士銀行にて法人営業、営業企画を経験の後、2001年10月株式会社リロケーション・ジャパン取締役就任。同社代表取締役、株式会社リロ・ホールディング取締役他多数の企業役員を務め、2016年5月より当社グループ参画。不動産業界内外に持つ幅広い人脈を活かし、事業開発、戦略企画等で当社グループの成長を牽引。



松岡 耕平 / 取締役 (CFO)

早稲田大学大学院国際経営学修士。みずほ証券株式会社にてM&A、事業再生、資本調達のアドバイザー業務、株式会社みずほ銀行・みずほ信託銀行にて融資審査業務、出向先大手ゼネコンにて管理副本部長等を歴任。2019年8月より当社グループに参画し、現在、コーポレート部門を統括。デット・エクイティ全般に幅広い経験を持つファイナンス専門家。

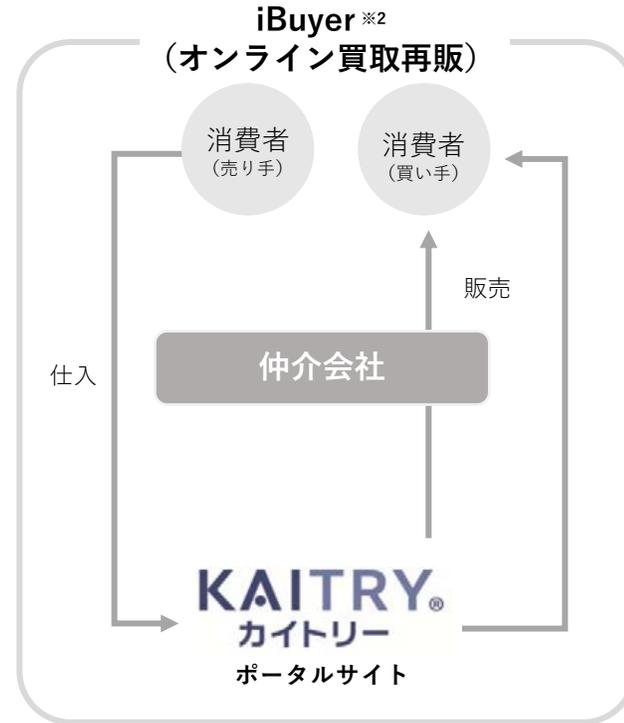
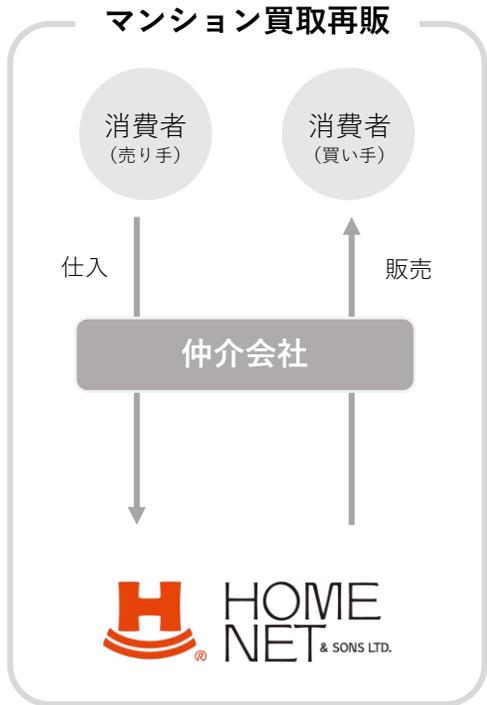


金子 健哉 / PropTech戦略部長(CTO)

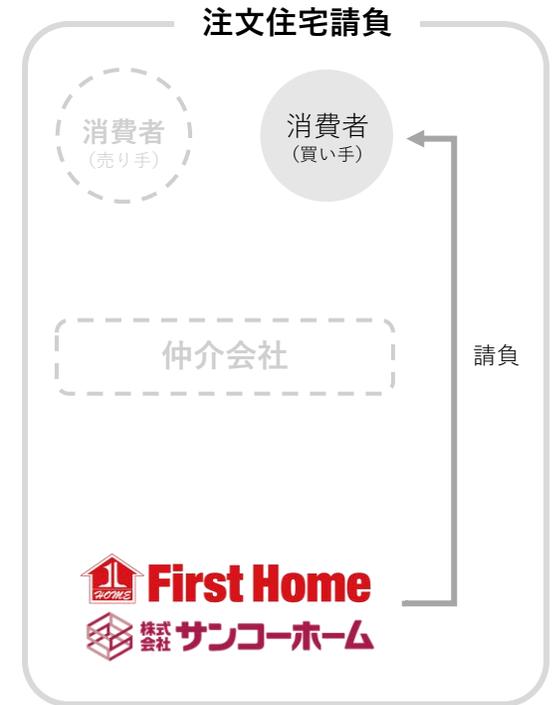
西南学院大学商学部卒。株式会社あつまる入社。クライアントのWEBサイトシステムの開発、社内のIT開発を経験した後、同社CTOに就任。2021年5月より当社グループ参画。CTOとしてエンジニアを統括し、プラットフォーム開発や社内システム開発に従事。

KAITRY事業において、住宅に関する4つのサービスを展開

中古住宅再生^{※1}



戸建住宅^{※1}



共通データベース&AI  

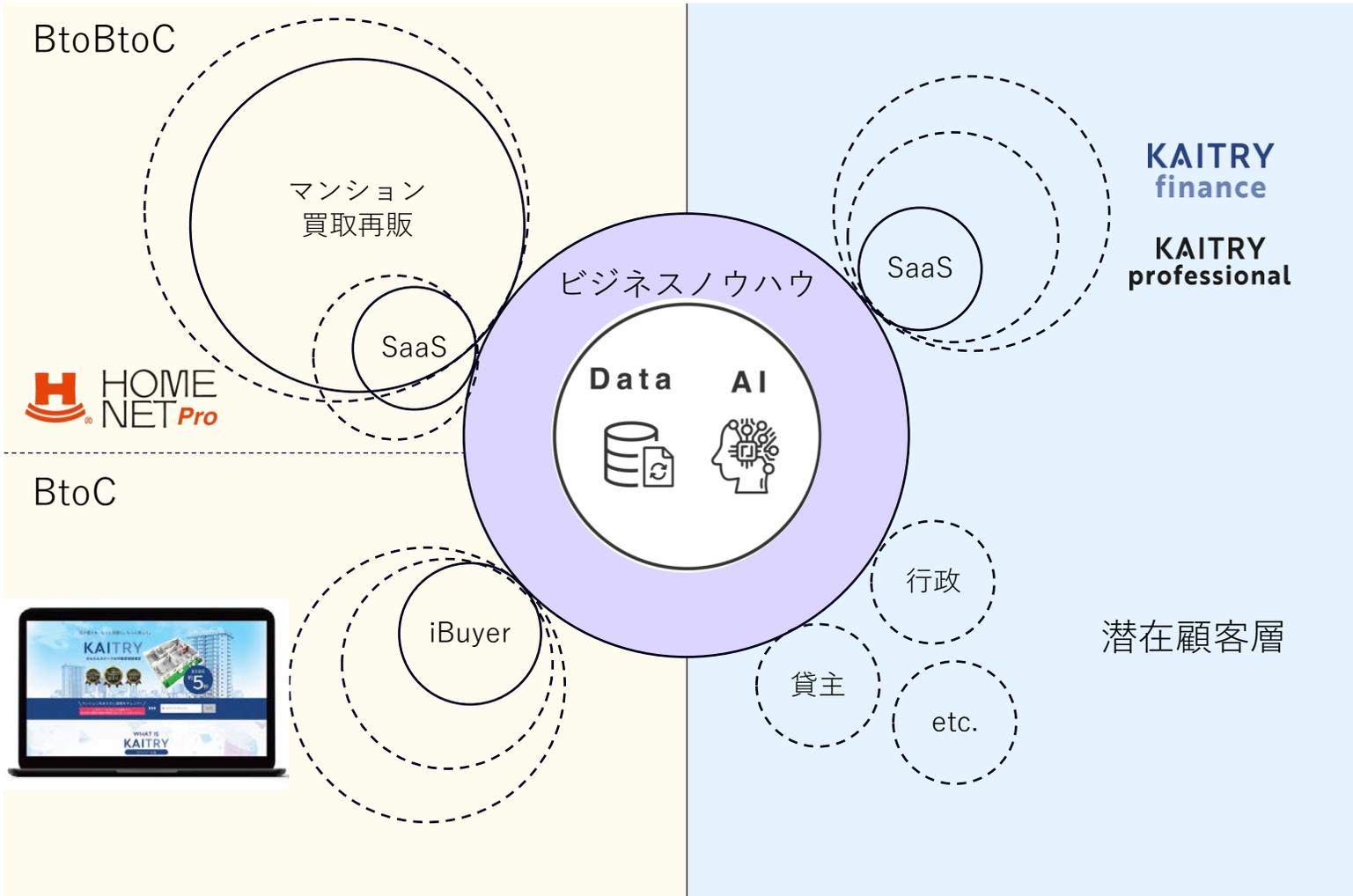
※1 中古住宅再生、戸建住宅は単一事業セグメントであるKAITRY事業の内訳に関する参考開示区分

※2 AIの価格査定アルゴリズムを使って、売り手から直接不動産を買い取る新たな取引モデル

当社テック事業の展開イメージ

独自のData・AIとビジネスノウハウを核に、不動産取引領域の多様なプレイヤーのニーズに適したサービスを開発・提供

不動産売買
ビジネス



不動産取引
関係者向け
サービス

UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

テクノロジーで人生の可能性を解き放つ

人生100年時代。人生の長さに比例して、転機の数も増えていく。

「住まい」が、その人生の転機をもっと後押しできる存在になるために、テクノロジーに出来ることはないか。

透明性が高く安心な不動産取引。スピードと客観性が向上した査定。

そして、一人ひとりのライフスタイルに合う住まい。

それらすべてが、データを活用したテクノロジーで実現します。

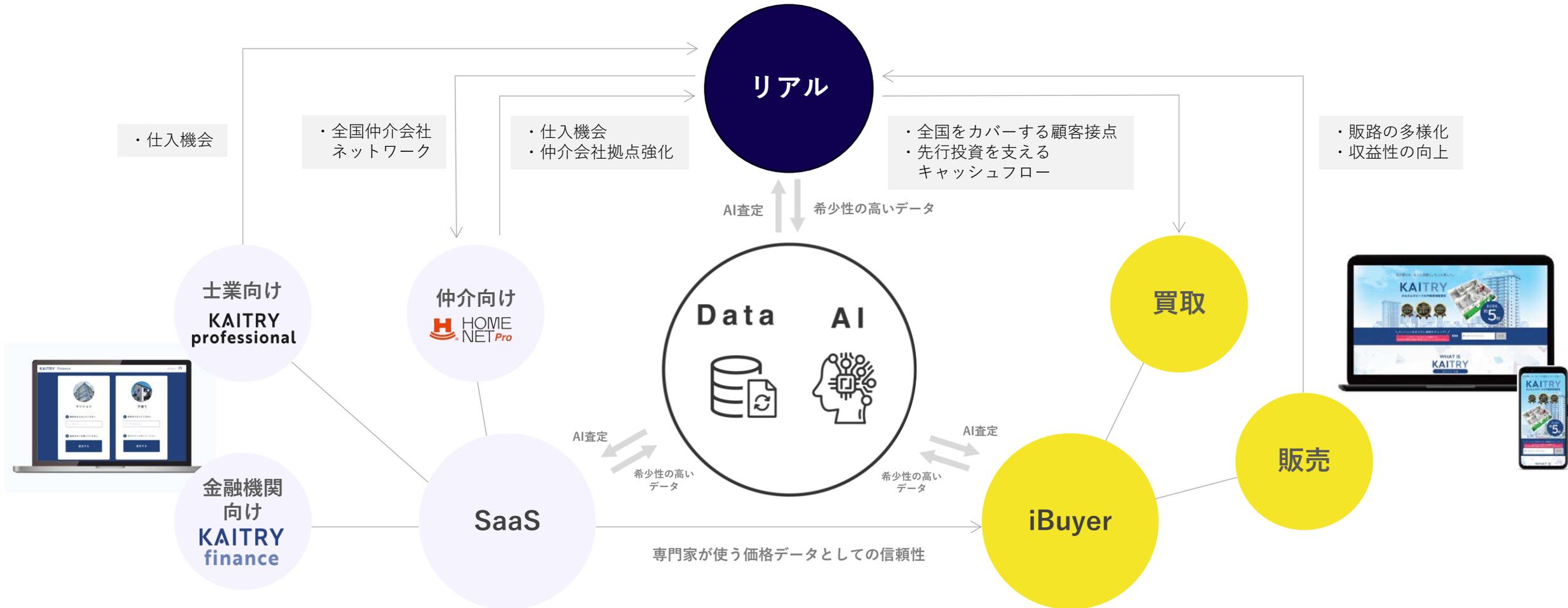
「住まい」のあらゆる領域とテクノロジーが出会った先に生まれるのは、

「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることができる未来。

住み替えへの一步をサポートし、あなたの人生の可能性を解き放つこと。

それが、プロパティ・テクノロジーズの使命です。

不動産事業を通じて得たノウハウとデータを基盤に、シナジーのある新たなサービスを生み出しミッションの実現を目指す



中古マンション買取再販ビジネスの概要

買取再販業では、物件を買取り、リノベーションにより価値を高めた上で売却する事業者によって得意とする要素が異なる

取引の流れ



リノベーション事例



事業者の特徴要素

買取対象	物件用途	物件状態	取引形態 (買取)	展開地域
区分 ・ 一棟	居住用 ・ 投資用	空室 ・ オーナー チェンジ	任意売却 ・ 競売	全国 ・ 一部

事業展開のハードルが高い市場で、独自の優位性を磨き込んできた

特徴	①一次取得者層ターゲット	②高い地方圏比率
メリット	<ul style="list-style-type: none">安定的な実需*¹ (家賃より低い住宅ローン負担)ニーズが明確	<ul style="list-style-type: none">競争が緩やか築30年超物件増加による 市場の成長
ハードル	<ul style="list-style-type: none">単価の低さ	<ul style="list-style-type: none">物件密度の低さ =営業効率の低さ単価の低さ
比較	(東京都における平均単価) <ul style="list-style-type: none">当社: 35百万円都内平均: 61百万円*²	(地方都市比率)* ³ <ul style="list-style-type: none">当社: 77.3%他社: 40.7%

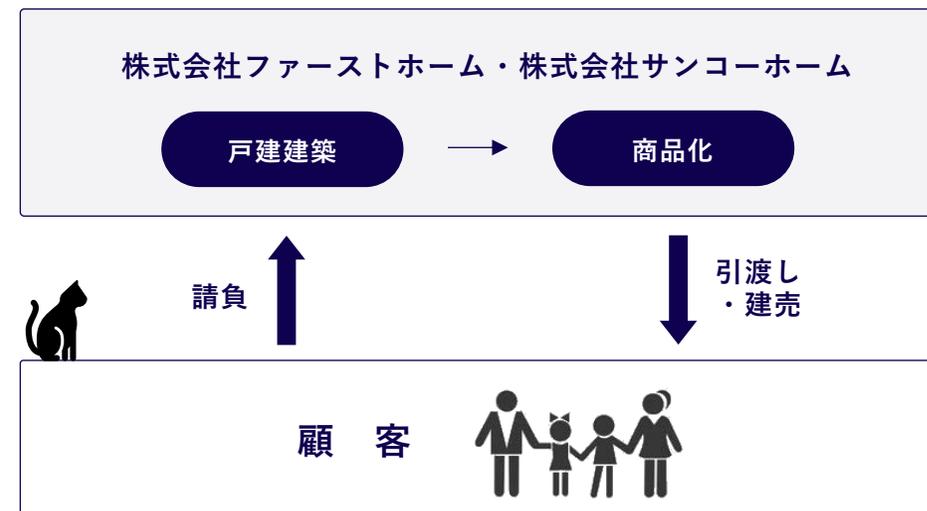
③独自の優位性



※1 詳細についてはP49「一次取得者層需要の安定性」を参照

※2 東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより当社作成。（2023年12月-2024年11月平均成約価格）

※3 当社については、販売決済件数（2024年11月期実績）。他社については、マンション買取再販上場大手3社（2022期）平均値



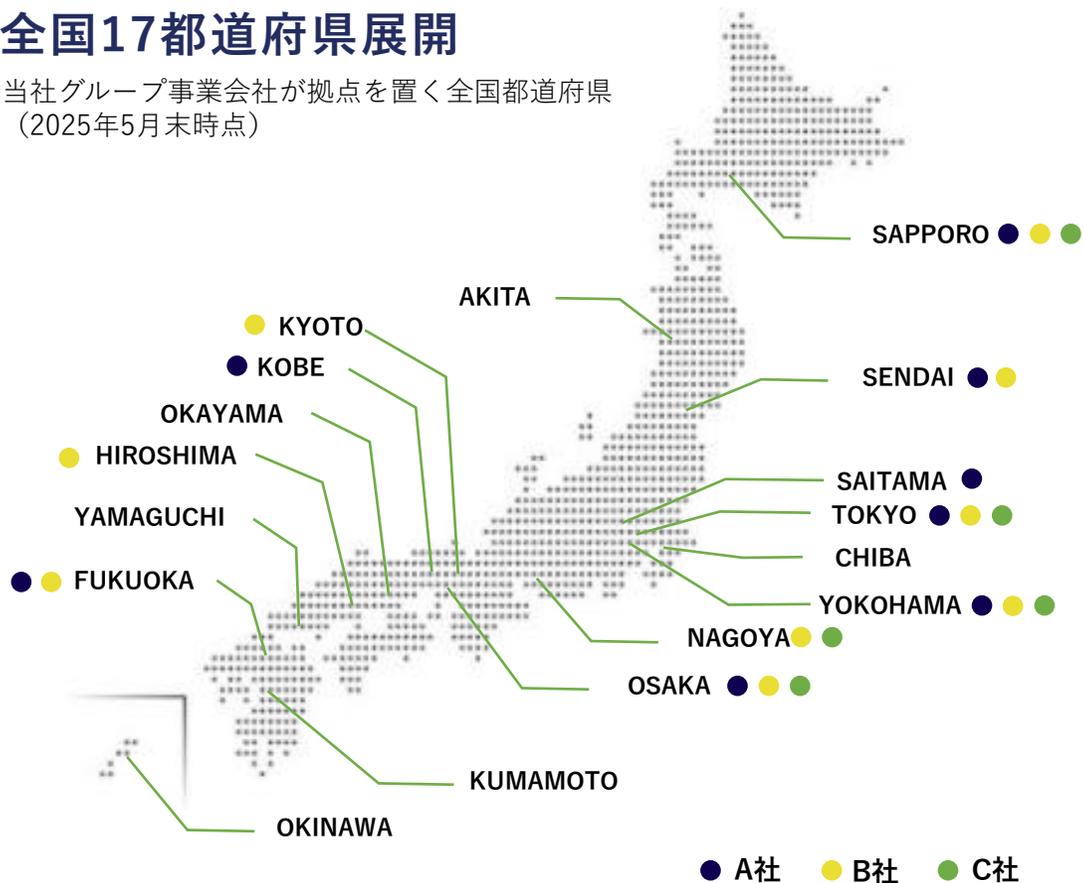
- 高機能のハイエンド住宅からコスト重視の規格住宅まで展開
- 大工工事は当社グループの協力会社にて、安定した工程管理・クオリティを実現
- お客様との信頼関係を大切に、アフター工事を丁寧に行い大型リフォームや新しいお客様の紹介受注も

優位性1:ネットワーク

業界でも数少ない地方都市をカバーするサービス展開
取引先からの数多くの査定依頼が、仕入物件及び独自の価格データ取得の起点

全国17都道府県展開

当社グループ事業会社が拠点を置く全国都道府県
(2025年5月末時点)



取引先仲介会社



7,034社

前年同期6,044社

取引仲介会社拠点数



10,562拠点

前年同期9,226拠点

取引仲介会社営業員数



29,734人

前年同期25,349人

取引金融機関



85行

当社グループシステムに登録している過去接点のある仲介会社等の数値 (2025年5月末時点)

株式会社ホームネットの取引金融機関 (2025年5月末時点)

取引仲介会社拠点数推移

前年同期比 **+14.5%**



優位性2-1: テクノロジー&データ - 活用事例

全国規模のネットワークを活かす上で、テクノロジーを長年活用してきた

これまでのテクノロジー導入事例

2013年 仲介会社向け物件公開システム



仲介会社に便利な情報入手の仕組み提供

2018年 案件管理システム



案件情報、仲介会社情報の一元管理

2019年 物件管理システム

物件名	工事発注 完了	販売開始 時期	工事申請 完了	現場調査	3Dパース 作成	仕入決済 完了	工事費 精算完了	貸付	販売決済	物件売却
パラスト東葉台 701号室	2/10	2/18	2/25	3/1	3/10	3/16	3/22	3/29	4/3	4/7
ダイヤパレス土庫1101号室	3/15	3/16	3/22	3/30	4/3	4/7				
エレクティオン橋本X3 102号室	3/10	3/15	3/24	4/1	4/7					
ライオンズマンション川口中青木 201号室	2/4	2/6	2/14	2/25	3/8	3/19	3/28	4/7		
新ハイツ 507号室	3/6	3/10	3/20	3/28	4/3	4/4	4/7			
サンシユウ御蔵コート 605号室	2/24	3/10	3/25	4/7						
モナーク三軒茶屋 806号室	1/28	2/6	3/30	2/28	3/5	3/13	3/20	3/29	4/7	
ランドシテイ本郷木フェリス 603号室	3/15	3/25	3/30	4/2	4/7					
ランドシテイ本郷木フェリス 103号室	4/1	4/7								

物件進捗状況の見える化

2020年 生産性向上のための、各種システム導入

現場管理システム 現場情報→当社→仲介会社への情報共有	受電対応システム 受電対応の削減
RPA(業務自動化)システム 業務自動化による営業時間創出	AI査定システム 膨大な当社実績データを活用したAI査定

各業務の効率化により生産性向上

AI査定の効果



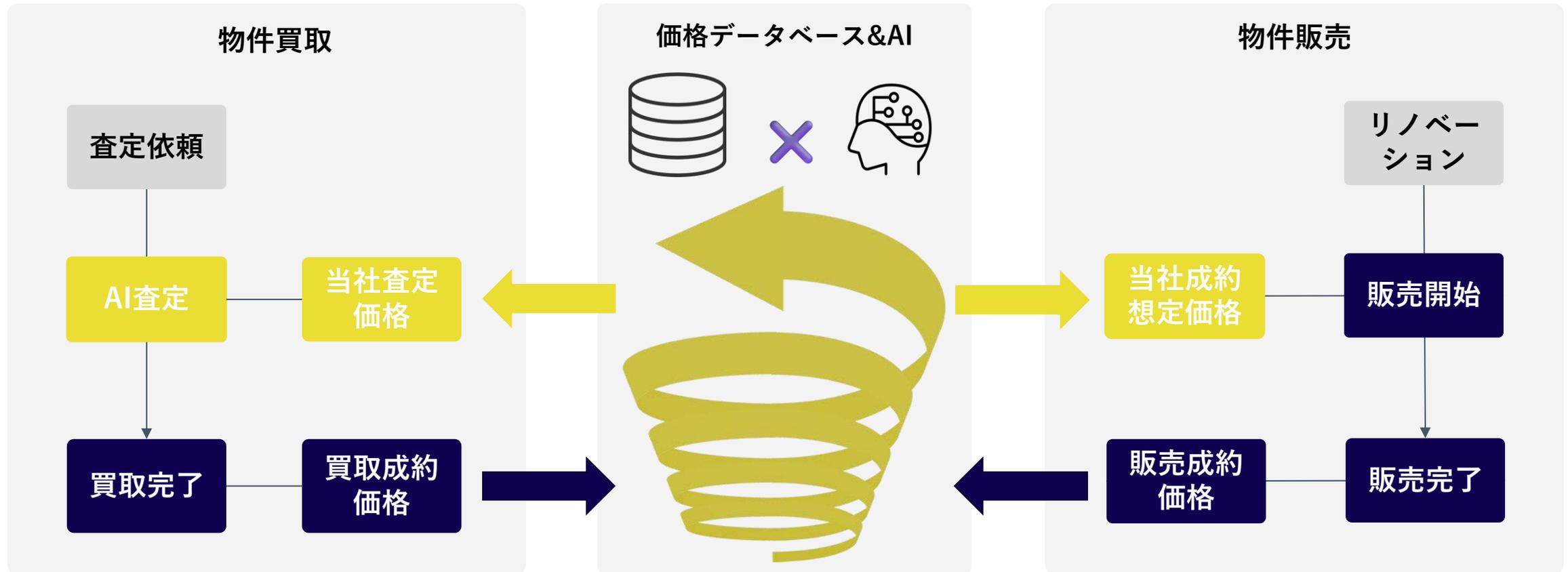
新人営業：査定時間約5時間

約30分に短縮 (4.5時間削減)

新人営業員
即戦力化

優位性2-2: テクノロジー&データ - リアルに基づく優位性

マンション買取再販のリアルビジネスで構築してきた価格データベースとAIが優位性の源泉



成約価格データは希少性が高い
SaaS/iBuyerサービスにおける価値提供の基盤

	売り出し価格	成約価格
概要	売主が売却を希望する価格 インターネットや紙の広告に 掲載	売主と買主の交渉の結果 売買契約書に記載される 最終的な価格
情報源	SUUMO、HOME'S等	売買当事者 担当仲介会社、レインズ*
課題	最終的に取引が行われる価格とは 乖離がある	不完全なデータ 入手の困難さ

当社独自のデータベース

中古住宅再生事業の優位性構築のため 成約価格データの蓄積を開始

- 業界のインサイダーだからできる
情報収集
- データ専門プレイヤーは参入困難

当社の優位性・成長の土台

- AI査定
- SaaSサービス
- KAITRY(iBuyer)

※レインズにおける成約価格データは、仲介会社や地域の特性によって登録状況が大きく異なる
レインズから取得した情報（物件情報や成約情報）については、加工された情報であっても情報提供で利益を得ることは禁止されており
不動産成約価格を自社成約価格以外で取得することは困難である

優位性を実効的なものにする上で不可欠な組織文化を培ってきた

Mission

UNLOCK YOUR POSSIBILITIES.

「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることができる未来

顧客への価値提供:
「夢を叶える住宅」

社員への価値提供:
「人生がもっと輝く」

組織風土

業界の常識にとらわれず、新しいやり方を柔軟に取り込む

コツコツ積み上げ、皆で良い仕事
個の力に依存しない

意見を表明しやすい風通しの良い
コミュニケーション環境

採用・育成

新卒中心の採用
└インターン等で”ファン”化
└大学連携による学生接点

中途は業界未経験多数

成果にフォーカスしたOJT
(例: 毎日ロープレ)

体制

担当者が物件の仕入・リノベーション・販売を
一貫対応
(想いを形にできる体制)

営業・施工・事務が顧客目線で連携し、
「こうしたい」を実現

DXを含む仕組化による、新卒・中途社員の早期活躍

テクノロジー活用

機械（テクノロジー）と人の分業が、イノベーションを生み出す

└テクノロジーを活用して大切な“時間”を創り出す

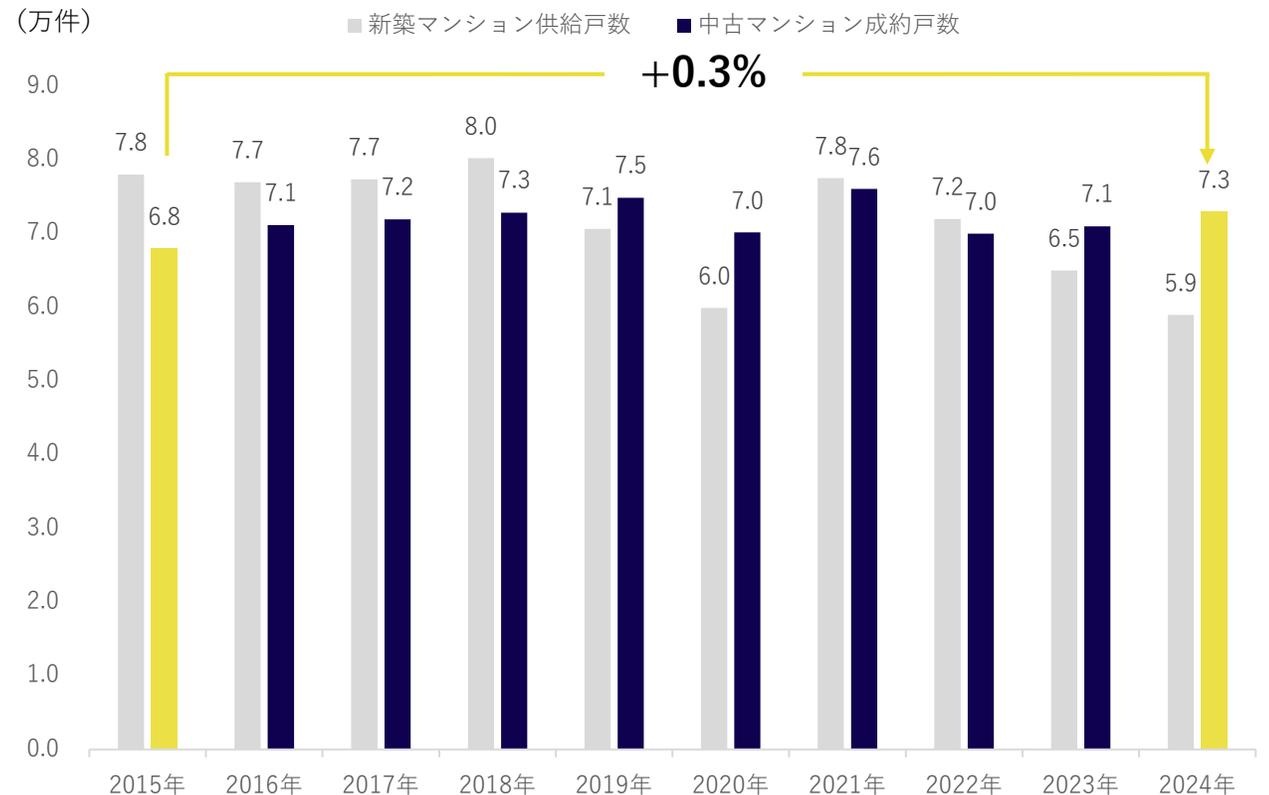
└人が得意とするタスクに精一杯取り組むことで、新たな付加価値を生み出し、人も社会も豊かにする

2015年から2024年までの年平均成長率+0.3%、前年比+2.8% 市場は中長期的に安定推移

- 住まいに関する潮流は、建築基準法をはじめとする関連法案の改定などにより、設計技術や建築技術、建材の進化が急速に進み、定期的なメンテナンスを行うことにより、長期間住み続ける住まいを造ることが可能に
- また、サステナビリティへの意識の高まりから、リノベーションやリフォーム、または、定期的なメンテナンスを行うことで建物の寿命を延ばす取組みが浸透
- 加えて、コロナ禍により、在宅勤務機会が急速に増し、これまで以上に快適な住まいを求める流れができており、手軽かつ快適な住まいを求めて、リノベーション済中古マンションへの需要は活性化

引き続き中古マンションへの需要は底堅く推移することが期待できる

(全国)新築及び中古マンションの流通数



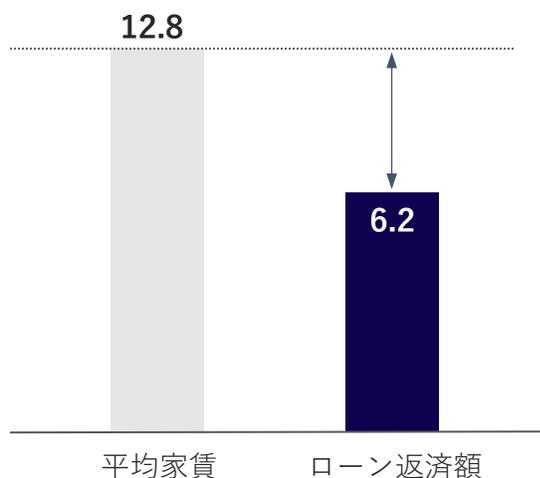
出所：新築マンション供給戸数については不動産経済研究所「全国 新築分譲マンション市場動向 2024年」

中古マンション成約戸数については東日本不動産流通機構（レインズ）が公表するデータより作成

※中古マンション成約戸数2016年～2018年の数値については、一部データ公表の無い都道府県について、2019年、2020年のデータから推計

質の高い住宅を、家賃水準よりも低いローン返済負担で購入できる
一定の金利上昇があっても、賃貸住宅に対する中古マンションの魅力は持続

賃貸マンション平均家賃とローン返済額(万円)^{※1}



※1 賃貸マンション平均家賃は、アットホーム株式会社「2025年05月 全国主要都市の「賃貸マンション・アパート」募集家賃動向」に基づく、札幌市、仙台市、埼玉県、東京23区、東京都下、神奈川県、名古屋市、大阪市、福岡市の、面積帯50~70m²の単純平均

借入金利別の住宅ローン返済額^{※2} (35年元利均等返済、賞与増額返済なし)

借入金額 24,000,000円の場合	
金利	返済額 (月)
0.475%	62,036円
0.975%	67,469円
1.475%	73,191円
2.475%	85,478円

※2 2,400万円は当社の全国における中古マンション販売物件の平均価格
より詳細な情報は2023年2月7日開示「2022年11月期決算に関する質疑応答」を参照

出店については、年2拠点、中長期で全国35拠点（※2025年5月時点：15拠点）を目指す
既存の拠点においても、人員増や生産性の向上による拡大余地あり

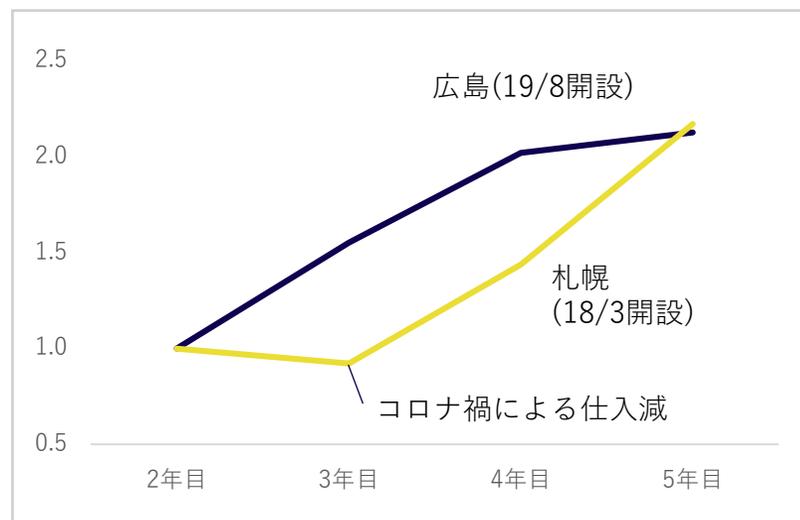
出店地域拡大

既存拠点の拡大余地

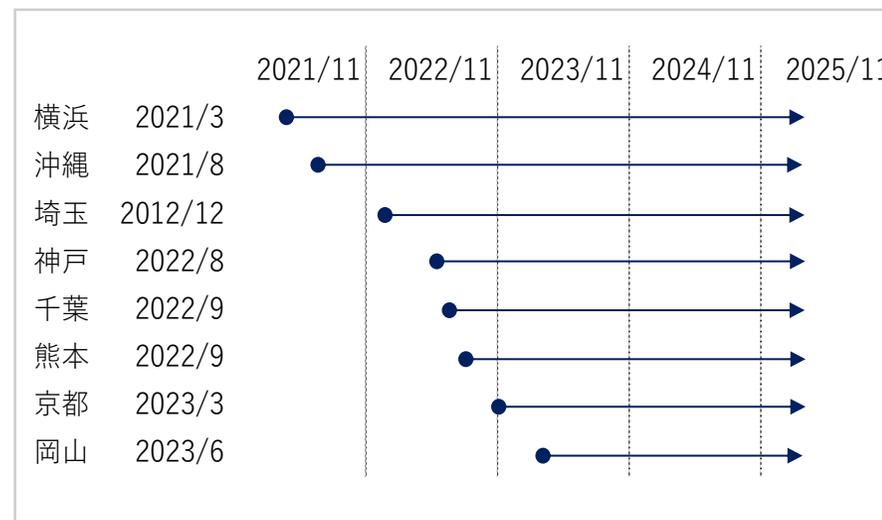
出店方針:

- 市場規模と競合環境を考慮し
順次出店の計画
- 中長期的に全国35拠点をを目指す
- 出店を支える採用・育成を強化

拠点開設後の仕入決済数推移
(2年目を1とする指数)



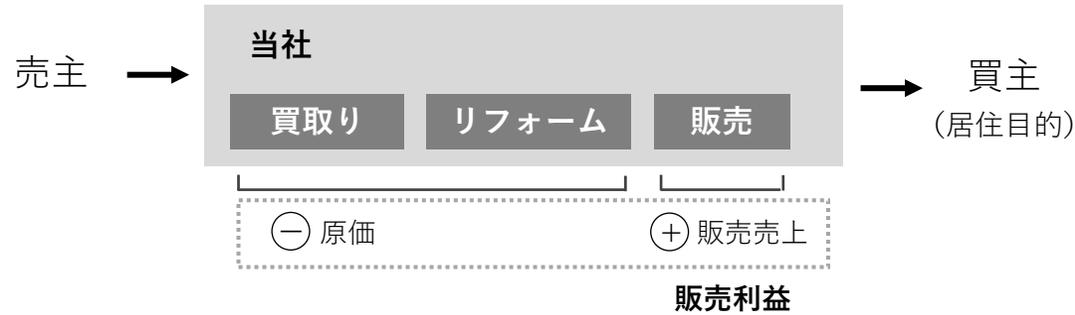
直近3年間に8拠点を開設



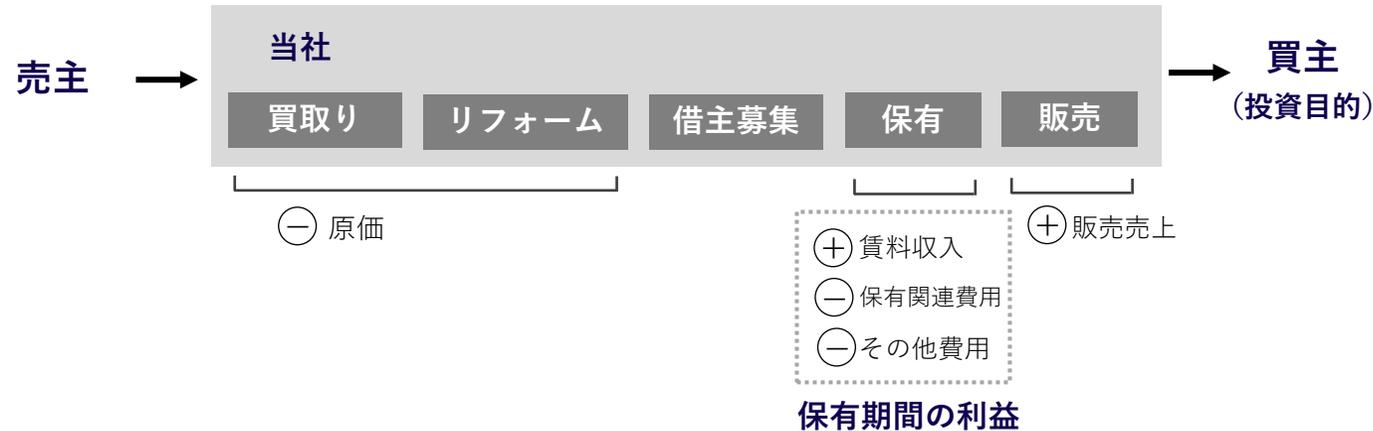
オーナーチェンジ(OC)販売用物件について

当社物件は賃貸物件としても魅力的な条件を有している
 オーナーチェンジ物件として保有・販売することで、今後の収益安定化が期待できる

実需物件



OC販売用物件



オーナーチェンジ販売の目的

実需物件とは異なる市場にアプローチ

- 過去の当社事例では実需物件同等の粗利率を実現

保有期間中は賃料収入を得られる

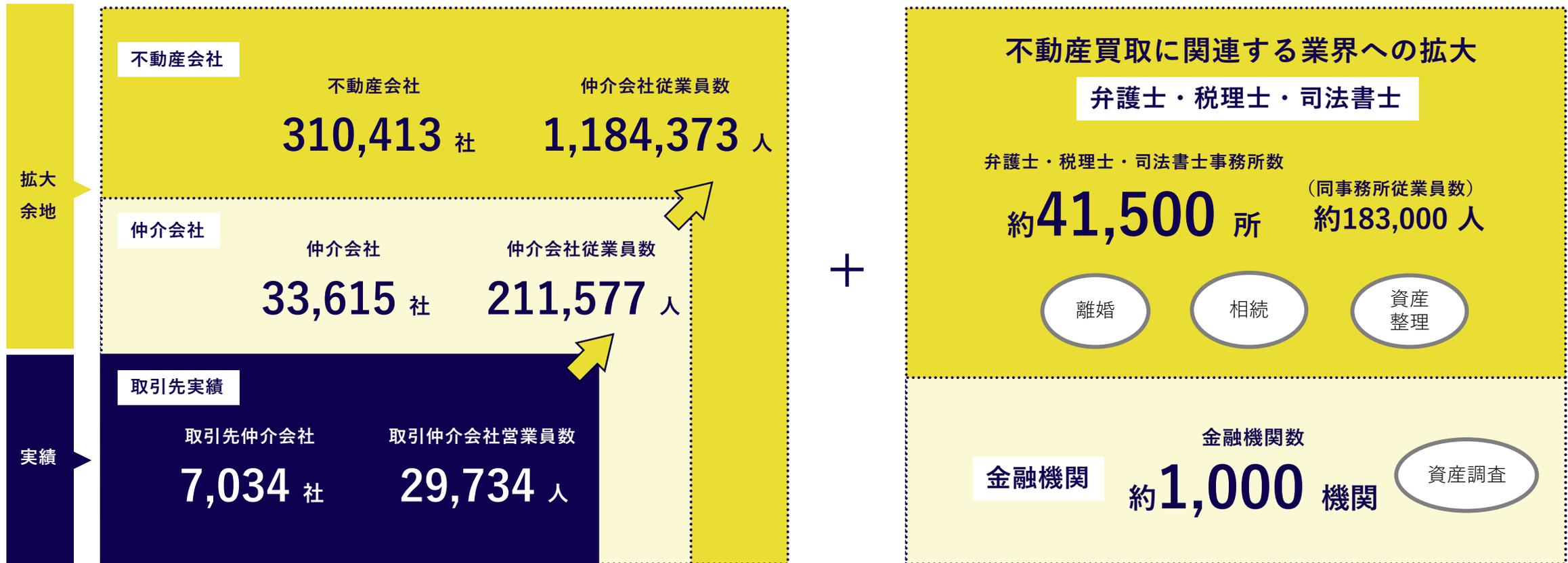
- 合理的な水準の利回りを確保

販売環境変化への対応力向上

- 在庫方針、仕入・販売戦略に関する選択の幅が拡張

SaaS: 対象市場

to B領域には仲介会社に留まらず不動産会社全般へ大きな拡大余地がある
更に土業や金融機関では不動産関連業務が幅広く扱われており、当社グループのサービス提供に大きな可能性がある



出所: 「2021不動産業統計集」「平成28年経済センサス」「日本司法書士連合会」「日本金融通信社」より算出

SaaS: KAITRY finance(金融機関向けの展開)

当社のノウハウとテクノロジーで、金融機関のDXニーズに適うサービスを提供
KAITRY financeとして地方銀行を含む全国の金融機関向けに展開

➤ みずほ銀行



➤ 西京銀行



➤ みずほ信託銀行



➤ 広島銀行



➤ 北海道銀行



➤ 城北信用金庫



➤ 山陰合同銀行



➤ みずほ信用保証



法人業務

法人融資

- 融資先資産実態把握の手間軽減
- 行内基準の統一化、属人性排除



個人業務

プライベートバンキング

- 顧客資産全体を把握した総合的提案

遺言信託

- 遺言信託/遺産整理にまつわる商機拡大

住宅ローン

- 借換え相談時の提案充実



管理業務

債権管理

- 保証会社/サービスの査定業務効率化

(導入順)

新たな不動産取引の選択肢を提供することで、住み替えへの一歩をサポート
「誰もが」「いつでも」「何度でも」「気軽に」住み替えることのできる世界を目指す

日本最大級 iBuyerプラットフォーム 「KAITRY(カイトリー)」



最短5秒で査定

気軽に知りたい



最短3日で現金化

早く売りたい



仲介手数料無料

仲介手数料は
かからない



媒介提案

他買取業者様の
ご紹介も



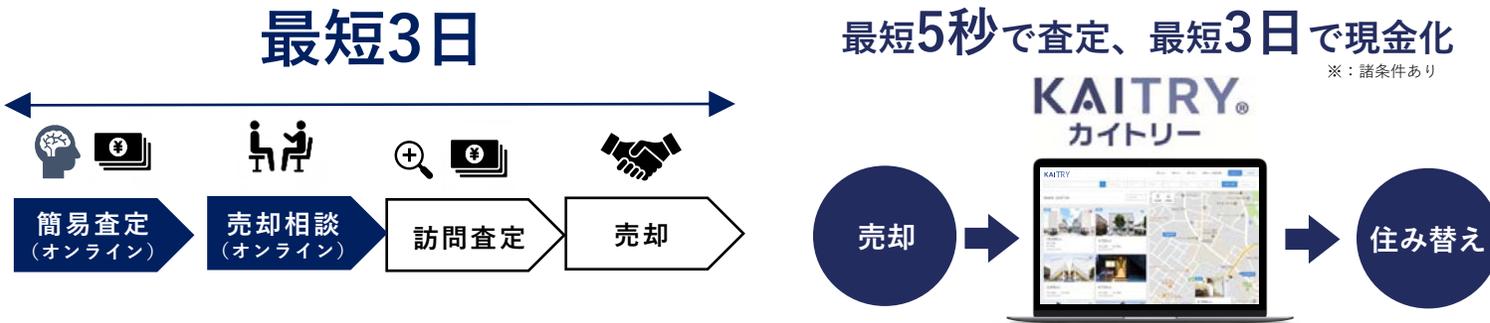
iBuyer(オンライン買取再販): KAITRYプラットフォームによる圧倒的な効率化

KAITRYのプラットフォームを活用することで、住み替えにかかる複雑なプロセスが効率化
 査定スピード及び査定から売却までにかかる時間の大幅な圧縮を実現

通常の売却

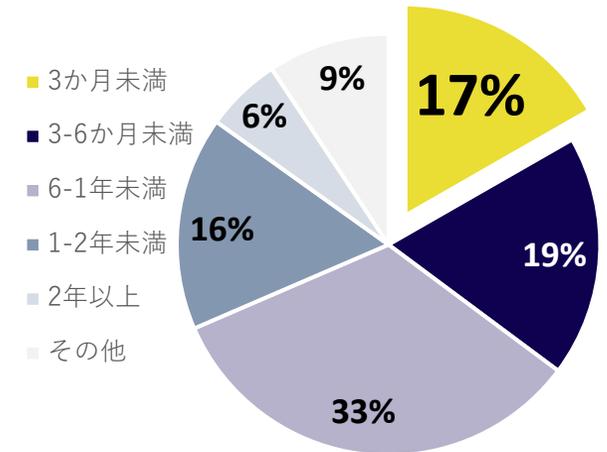


KAITRY



売却にかかる時間

3か月未満で売却できたのは約5人に1人



※出所: LIFULL HOME'S 「住まいの売却データフォルダ」

地方自治体の課題

少子高齢化、人口減少に伴い、**増加する空き家の数**と所有者の特定が困難な状況によって複雑化
地域の安全性や美観の低下、さらには社会経済的な影響あり
維持管理の難しさや、これらの建物が地域コミュニティや市場に及ぼす影響も大きな課題

テーマ①

空き家バンク
×
AI査定 (KAITRY)

空き家バンクと
弊社のAI査定の機能を連携



地元金融機関の協力体制

テーマ②

各自治体ホームページと連携
AI価格マップやAI査定機能の実装

- ・ AI価格マップを掲載
→各自治体マップに不動産の流通価格を提示
- ・ AI査定機能の実装
→不動産所有者が気軽にホームページ上で査定可能

不動産の売買の活性化、及び再生

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれております。これらの将来の見通しに関する記述は、様々なリスクや不安定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または暗示された予想とは大幅に異なる場合があります。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料の記述について更新・修正を行う義務を負うものではありません。